



4. МАЙСТЕР-КЛАС



Олена Володимирівна Прашко,

науковий співробітник, заступник начальника відділу
проектування розвитку обдарованості
Інституту обдарованої дитини НАПН України,
м. Київ, Україна

ГОДИНА СПІЛКУВАННЯ З ЕЛЕМЕНТАМИ ТРЕНІНГУ «ПРІОРИТЕТИ І ЦІННОСТІ»

Часы общения с элементами тренинга являются альтернативой традиционным воспитательным мероприятиям. Не учить, а помогать овладевать знаниями, не заниматься морализаторством, а растить личность, не только воспитывать, а развивать – эти утверждения являются актуальными принципами современного образования и компетентностного подхода к образованию. Для реализации этих принципов современный учитель должен владеть глубокими психологическими знаниями. Предлагаем читателю сценарий часа общения из развивающей программы «Развитие социальной компетентности личности», рассчитанной на учащихся 5–9 классов общеобразовательных и специализированных школ Украины.

Ключевые слова: часы общения с элементами тренинга, воспитание, развитие, приоритеты, ценности, убеждения.

Hours of communication with elements of training are an alternative to traditional educational efforts. Not to teach, but to help to acquire knowledge, not to engage in moralizing, and raise a person not only to educate, but to develop - these statements are relevant principles of modern education and competence-based approach to education. To implement these principles, the modern teacher must possess a deep psychological knowledge. The reader is a script hours of developing communication program "Development of the social competence of personality", designed for pupils of 5–9 grades of secondary and special schools in Ukraine.

Key words: hours of communication with the elements of the training, education, development, priorities, values, beliefs.

Мета тренінгу: уточнення з учнями уявлень про себе та власні погляди, переконання та цінності, а також уточнення понять «світогляд», «переконання», «цінність»; самодіагностика пріоритетних цінностей.

Слово вчителя. Ви, мабуть, читали книгу «Маленький принц» видатного французького письменника Антуана де Сент-Екзюпері. У казці головний герой розмірковує про цінності дорослих людей, які він не може зрозуміти: «Дорослі дуже люблять цифри. Коли розповідаєш їм, що в тебе з'явився новий друг, вони ніколи не питають про головне. Ніколи вони не скажуть: "А який в нього голос? В які ігри він любить грати? Чи ловить він метеликів?" Вони питають: "Скільки йому років? Скільки в нього братів? Скільки він важить? Скільки заробляє його батько?". І після цього вважають, що пізнали людину. Коли говориш

дорослим: «Я бачив красивий будинок з рожевої цегли, у вікнах стоїть герань, а на даху – голуби», – тоді вони вигукують: »Яка краса!«».

Вправа «Знайомство»

Зміст вправи. Учні об'єднуються в групи. Кожний вибирає аркуші паперу, на зворотному боці яких написано: «Улюблений фільм», «Улюблений поет», «Улюблений актор», «Улюблений співак», «Улюблений художник», «Улюблене місто», «Улюблена книга», «Улюблена квітка», «Улюблений однокласник», «Улюблена пора року», «Улюблена тварина», «Улюблене заняття» тощо.

Завдання – вибрати аркуш та розповісти іншим учасникам групи про свої уподобання.

Питання для обговорення

1. Що нового ви дізнались про своїх однокласників?
2. На яке питання вам хотілось би відповісти?

**Вправа «Список»**

Учні об'єднуються в дві групи. Учасники першої – складають список із 10 книг, які потрібно прочитати кожному, другої – список із 10 фільмів, які необхідно передивитись. Кожна команда зачитує складені списки, коментуючи вибір. Потім команди обмінюються списками з метою доповнення. Після виконання завдання учні обґрунтовують внесені зміни.

Питання для обговорення

1. В якому віці ви познайомились з цими творами?
2. Як це знайомство вплинуло на вас?
3. Чи вважаєте ви, що мистецтво здатне формувати світогляд?
4. Як ви розумієте поняття «світогляд»?

Матеріал для вчителя. Тема життєвих цінностей завжди була і є актуальною. Наше життя складається з ланцюжка виборів: друзів, товаришів, супутників у житті, професії, правильного рішення в різних ситуаціях тощо. Будь-який вибір – це самообмеження та відмова від альтернативних варіантів. В основу прийняття рішень покладаються переконання та цінності, що становлять основу світогляду. Отже, світогляд – це система уявлень про світ, нас, особистість і суспільство як усвідомлених, так і неусвідомлених. Світогляд робить життя людини усвідомленим. Відомий педагог Й. Г. Песталоцці вважав, що світогляд є основою будь-якого пізнання. Згідно з його поглядами, люди, які супроводжують інших, не маючи правильних життєвих орієнтирів, подібні євангельським сліпцям.

Основні життєві цінності постійні на різних етапах розвитку людства. Це життя, здоров'я, любов, сім'я, освіта, праця, мир, краса, творчість, пізнання. Такі цінності конструктивні, оскільки спрямовані на розвиток особистості та суспільства в цілому. За В. Ясвиним, розвиток – це рух вперед і вгору. Поряд з конструктивними цінностями є цінності деструктивні, в основу яких покладено прагнення людини до влади та надмірного багатства.

Поняття «переконання» вченими наук трактується як установка, що містить цінність (ціннісна орієнтація). Структура переконань складається з когнітивної, емоційної та поведінкової складових.

Переконання визначають ставлення людини до різних ідей, явищ і вчинків. Вони відрізняються глибиною і міцністю та завжди суб'єктивні, тому що пов'язані емоційною сферою. Переконання, орієнтоване на практичну діяльність, є мотивом. Переконання переходить в усвідомлений вчинок.

Переконання виконує важливі функції в психіці людини: воно виступає в якості орієнтовної основи діяльності, є основою світогляду людини, формує віру (у тому числі релігійну), актуалізує волю, впливає на перехід потреб у мотив, бере участь у формуванні ідеалів, інтересів. Уміння, навички та компетенції залежать від переконань. Переконання є фундаментом для уяви, впливає на формування характеру та розвиток здібностей.

Формування переконань – складний процес, що потребує участі певних структур особистості. Переконання може формуватися завдяки авторитету того,

хто переконує, у результаті власного досвіду, прикладу, переконливих аргументів або інтуїтивного пізнання.

Етапи формування переконань:

- 1) актуальність потреби;
- 2) внутрішньоособистісний конфлікт;
- 3) накопичення інформації для розв'язання внутрішньоособистісного конфлікту;
- 4) комбінаторна обробка накопиченої інформації;
- 5) виникнення образу;
- 6) підкріплення;
- 7) виникнення переконань.

Формування переконань має низку закономірностей і здійснюється відповідно до наступних принципів:

- наявність підкріплення;
- емоційна залежність;
- системність впливу;
- зворотний зв'язок;
- опора на наявні переконання;
- визначеність;
- індивідуальне володіння переконанням;
- практична спрямованість;
- ціннісно-оціночне ставлення;
- розв'язання внутрішньоособистісного конфлікту.

Формування переконань – цілеспрямований процес, тому важливо послідовно за цілеполяганням, відбором та структуризацією змісту вибирати оптимальні форми, методи та засоби, спрямовані на підкріплення у процесі пояснення, доказів, спостережень та самостійної практичної діяльності.

Традиційні засоби переконання – реальні факти та статистичні дані, гасла, накази, приклади, теорії та гіпотези. Вчені визначають три форми розвитку соціально-комунікативної активності для формування переконань – управління, наслідування, діалог.

Вправа «Гасло»

Зміст вправи. Учасники, працюючи в групах, повинні розкласти гасла на дві групи:

- 1 група – подобається;
- 2 група – не подобається.

Гасла:

- не довіряй, не бійся, не проси;
- буття визначає свідомість;
- свідомість визначає буття;
- виконуй, що повинен, і буде, що буде;
- бери від життя все;
- ти цього вартий;
- краще синиця в руках, ніж журавель у небі;
- робота не вовк, в ліс не втече;
- якщо ти нічого не можеш, ти нічого не повинен хотіти;
- не сідай не в свої санчата;
- хочеш жити – вмій крутитися;
- хто не працює – той не їсть;
- просіть – дадуть, шукайте – знайдете, стукайте – вам відкриють;
- підштовхни того, хто падає;
- ціль виправдовує засіб;
- честь вище за прибуток.



Питання для обговорення

1. Які життєві стратегії виражають ці гасла?
2. Охарактеризуйте людей, які живуть за такими гаслами.

3. З ким з них ви хотіли б мати справу?
4. Яке гасло вам подобається більше?

Завдання. Потрібно придумати гасло або висловлювання, що найбільш точно відображає вашу життєву позицію; озвучити те, що написано в групах.

Питання для обговорення

У наші часи відбувається активне «розмивання» критеріїв між добром і злом, що призводить до викривлення цінностей.

1. Чи існують для вас чіткі критерії цих понять?
2. Якими б ви хотіли бачити власних дітей?

Матеріал для учителя. Пошук ефективних моделей взаємодії, що наразі є умовами виживання людства, здійснювався упродовж століть. Так, Б. Франклін прийшов до висновку, що з усіх чеснот важливу значущість мають чесноти, які він проранжував наступним чином.

1. *Утримання* (їсти не до пересичення, пити не до сп'яніння).
2. *Мовчання* (говорити тільки те, що може принести користь мені або іншому).
3. *Порядок* (кожній речі – своє місце, кожній справі – свій час).
4. *Рішучість* (неухильно виконувати те, що вирішено).
5. *Ощадливість* (витрачати гроші лише на те, що приносить благо мені або іншим).
6. *Працьовитість* (не втрачати часу даремно, завжди бути зайнятим чим-небудь корисним).
7. *Щирість* (чесність у словах, думках і вчинках).
8. *Справедливість* (бути об'єктивним, але великодушним).
9. *Помірність* (уникати крайнощів, стримувати себе в емоціях та вчинках).
10. *Чистота* (не допускати тілесної нечистоти, дбати про чистоту одягу й оселі).

Майбутній «автомобільний король» Г. Форд народився у простій селянській родині. З дитинства був захопаний у техніку, він з металообробки зібрав перший автомобіль, а в 1903 році разом з компаньйонами заснував «Форд Мотор Компані». Відрізняючись не тільки технічним, але й організаторським талантом, Г. Форд зрозумів, що прибуток можна отримати лише в тому випадку, якщо автомобіль стане основним транспортним засобом Америки. Він розумів, що масове виробництво неможливе без масового споживача. Його робітники стали покупцями його автомобілів, тому що на заводах «червоного капіталіста» була висока заробітна плата, восьмигодинний робочий день та виплата доходів за акціями. Він використав на той час найсучасніші методи виробництва. Він обґрунтував новий підхід до виробництва та збуту продукції, що отримав назву «фордизм». Уявлення Г. Форда про економіку та виробництво йшли врозріз із загальноприйнятими поглядами: будь-який господар прагнув

покласти прибуток собі в кишеню, а Г. Форд спрямовував прибуток на розвиток виробництва, знижуючи ціни. Багато ідей Г. Форда були успішно реалізовані в радянській економіці першої половини XX століття. Радянський Союз придбав у нього технологію й устаткування для випуску автомобілів. «Дженерал Моторс» готував кадри для Горьківського автозаводу. У праці «Моє життя та мої досягнення» Г. Форд писав: «Жага грошей – певніше засіб їх не добитися. Але якщо служиш заради самого служіння і задоволення, що дається свідомістю правоти справи, то гроші з'являються у надлишку». Пам'ять про Г. Форда увічнена в «Залі автомобільної слави» у Детройті, але головним пам'ятником цій видатній людині є заснована ним корпорація, а також численні музеї, фонди, навчальні та дослідницькі установи його імені. Принципи господарювання Г. Форда, серед його моральних принципів у господарюванні, – «честь вище за прибуток».

Методика «Визначаємо пріоритети». На освіту в цілому і на учня зокрема покладено значну кількість завдань.

Завдання: учням пропонується написати список з десяти важливих компетенцій, якими вони повинні оволодіти упродовж навчання. Після виконання завдання групи обмінюються написаним і додають ті компетенції, яких, на їхню думку, не вистачає.

Питання для обговорення

1. Які компетенції ви вважаєте більш цінними?
2. Які з них допоможуть вам у житті?

Підведення підсумків. Притча про цінності.

Чоловік ішов берегом і побачив хлопчика, який піднімав щось з піску та кидав в море. Чоловік підійшов ближче і побачив, що хлопчик піднімає з піску морські зірки. Вони оточували його з усіх боків. Здавалося, на піску мільйони морських зірок, берег був усянений ними на багато кілометрів.

– Навіщо ти кидаєш ці морські зірки у воду? – запитав чоловік, підходячи ближче.

– Якщо морські зірки залишаться на березі до затрашнього ранку, і почнеться відплив, то вони загинуть, – відповів хлопчик, не припиняючи свого заняття.

– Але це ж просто нерозумно! – закричав чоловік. – Озирнись! Тут мільйони морських зірок, берег просто усянений ними. Твої спроби нічого не змінять!

Хлопчик підняв наступну морську зірку, на мить задумався, кинув її в море і промовив:

– Ні, мої спроби змінять дуже багато ... для цієї зірки.

Тоді чоловік теж підняв морську зірку і кинув її в море. Потім ще одну. До ночі на пляжі було безліч людей, кожен з яких піднімав і кидав у море зірку. І коли встало сонце, на пляжі не залишилося жодної загубленої морської зірки.

Підведення підсумків години спілкування

Заключне слово вчителя